



Encontrar el proveedor de logística esencial en México

A medida que crece la importancia de México en la fabricación y el comercio internacional, la ubicación estratégica del país y las regulaciones favorables a la producción atraen a empresas en todos los mercados verticales. Las organizaciones de Fortune 500 y más allá están reevaluando sus estrategias de fabricación y distribución en México, y la selección de un socio logístico sólido es una pieza integral del rompecabezas.

A través de incentivos fiscales como el programa IMMEX y su capacidad para ofrecer a las empresas estadounidenses una alternativa cercana a la manufactura china, México se ha establecido como un poderoso actor en el comercio global. Si bien estos beneficios comerciales han captado el interés de muchas empresas internacionales, las diferencias culturales y regulatorias pueden obstaculizar el éxito transfronterizo.

El socio logístico adecuado lo ayudará a navegar por estos factores y crear un plan de distribución que aumente sus resultados. Al desarrollar sus planes de fabricación y envío al sur de la frontera de los EE. UU., Tómese el tiempo para considerar sus necesidades logísticas y qué buscar en un agente transportista de carga con sede en México.

Consideraciones logísticas importantes en México

Ampliar o introducir la distribución en un nuevo país puede parecer sencillo, lo que hace que las empresas tomen enfoques que reflejen su estrategia de crecimiento de EE. UU. Pero las operaciones en el extranjero requieren más que simplemente replicar los sistemas nacionales. Reconocer y planificar las diferencias en México permite a las organizaciones trazar un camino exitoso hacia adelante. Estas son las áreas fundamentales para tener en cuenta:

Diferencias operativas

La proximidad de México a los Estados Unidos y las similitudes interculturales llevan a algunas empresas a esperar procesos similares al operar al sur de la frontera, pero estas expectativas no son realistas. **Si bien los proveedores de logística con experiencia pueden acelerar los plazos, los pasos como firmar un poder notarial (POA) o pasar la aduana a menudo toman más tiempo en México.** Los procedimientos burocráticos por niveles pueden retrasar los envíos, lo que destaca aún más la importancia de un agente de carga bien informado que actúe como su defensor.

Restricciones e incentivos regulatorios

Si bien la burocracia densa puede disuadir a las empresas de expandir sus operaciones en México, las ventajas manufactureras del país a menudo proporcionan un antídoto. A través del programa IMMEX, los fabricantes internacionales pueden importar materias primas y componentes de productos libres de impuestos y aranceles, siempre que los productos se ensamblen dentro de un período de tiempo limitado (generalmente de 18 meses a dos años) en sus fábricas designadas de "maquiladoras". **La venta de los productos terminados en otro lugar califica los envíos para las exportaciones libres de impuestos.** Además, los acuerdos gubernamentales dentro de Norteamérica a menudo hacen que la logística desde y dentro de México sea mucho más fácil y rentable que las relaciones similares en el extranjero.

Conocimiento geográfico

El desarrollo de una estrategia logística con sede en México se basa en un sólido conocimiento geográfico e industrial del país. Por ejemplo, los fabricantes pueden buscar socios logísticos con una fuerte presencia en el conocido centro de ensamblaje de Monterrey, mientras que aquellos que transportan alimentos pueden buscar proveedores con sede en la Ciudad de México, que permitan un fácil acceso a los productores.



Qué buscar en su proveedor de logística en México

El socio logístico adecuado puede hacer o deshacer la incursión de su empresa en México, y encontrar ese proveedor requiere una evaluación cuidadosa. Estos son tres criterios a tener en cuenta al asociarse con una empresa de logística con sede en México.



01 | Servicios de gran alcance

Es probable que tenga procesos de distribución generalizados y simplificados en Estados Unidos. Su proveedor de México debe actuar como una extensión de su equipo de Estados Unidos, al infundir sus operaciones en México con las mismas capacidades de envío. Este equipo debe respaldar una amplia gama de servicios, incluida la gestión del océano, el aire, el transporte por camión y el almacén, junto con el transporte especializado, como la entrega en mano de mercancías, los chárteres y la entrega a domicilio.

02 | Presencia y experiencia en México

Una fuerte presencia geográfica en México ayudará a un equipo experimentado a proporcionar información valiosa. Asegúrese de que puede confiar en su socio para navegar en los sistemas de distribución de México, importar y exportar normativas, diferencias culturales y más. En la industria de la logística, el conocimiento de distribución de primera mano distingue a las empresas.



03 | Soporte adicional

El crecimiento de las operaciones en cualquier nueva ubicación es difícil, y los desafíos solo aumentan en un país diferente. Garantizar que su socio de envío en México tenga un servicio integral al cliente y soporte operativo ayuda a facilitar esta transición. Los proveedores de logística con ofertas como consultoría en profundidad, despacho de aduanas y visibilidad continua de envíos pueden aliviar la carga de su organización. Seleccionar un agente de carga transparente con una excelente comunicación con el cliente es el primer paso hacia los envíos exitosos, el crecimiento continuo y una excelente n comercial.



De un vistazo: Comercio de México

En 2019, el comercio estadounidense de bienes con México¹ totalizó \$256,400 millones de dólares en exportaciones y \$358,100 millones en importaciones. Esta visión general de la actividad comercial de México en 2018² destaca las conexiones globales del país y las sólidas relaciones con Estados Unidos.

Exportaciones - Comercio (EE. UU. \$)

	Estados Unidos \$344,600 millones de dólares
	Canadá \$14,100 millones de dólares
	China \$7,200 millones de dólares
	Alemania \$7,100 millones de dólares

Importaciones - Comercio (EE. UU. \$)

	Estados Unidos \$216,300 millones de dólares
	Japón \$18,200 millones de dólares
	China \$83,500 millones de dólares
	Alemania \$17,800 millones de dólares

Productos clave de exportación (EE. UU. \$)

- ✓ Automotores y piezas \$115,500 millones de dólares
- ✓ Maquinaria eléctrica \$81,900 millones de dólares
- ✓ Maquinaria industrial \$75,300 millones de dólares
- ✓ Verduras \$7,100 millones de dólares

Productos clave de importación (EE. UU. \$)

- ✓ Automotores y piezas \$43,100 millones de dólares
- ✓ Maquinaria eléctrica \$94,900 millones de dólares
- ✓ Maquinaria industrial \$77,500 millones de dólares
- ✓ Petróleo y combustibles minerales \$46,300 millones de dólares

¹<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

²<https://globaledege.msu.edu/countries/mexico/tradestats>

¿POR QUÉ AIT ?

Con 40 años de experiencia en logística y un personal que tiene una profunda experiencia en logística en México, AIT ofrece soluciones eficientes de transporte de carga en todo México. Nuestras ágiles operaciones y cinco oficinas en México permiten respuestas rápidas respaldadas por procesos de envío confiables. Ofrecemos valor a los clientes a través del soporte en el terreno, la certificación IMMEX y los servicios logísticos completos, desde la consultoría de los clientes sobre las decisiones comerciales hasta las soluciones marítimas, aéreas y de transporte por carretera.

La división de AIT en México fortalece las operaciones existentes de su empresa con soluciones de distribución completas e inmediatas, además de la orientación estratégica de nuestros expertos en logística de México. **Envíe con AIT** para obtener un soporte completo para sus operaciones al sur de la frontera de EE. UU. y saque provecho de nuestro equipo de logística ágil, dedicado y experimentado.

